

COUPE DU FRANÇAIS DES AFFAIRES "LE MOT D'OR" 1994

mardi 22 mars 1994 de 14 h à 15 h

SUJET

Le sujet comporte quatre parties indépendantes.

Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis au professeur en fin d'épreuve.

Identification du candidat :

Établissement :

Division :

Nom (en majuscules accentuées) :

Prénom :

Les organisateurs de la Coupe "LE MOT D'OR" vous remercient et vous félicitent d'affirmer, par votre participation, votre volonté d'entreprendre marquée par le souci d'une bonne maîtrise du français des affaires, condition de toute réussite professionnelle et de la compréhension des langues étrangères.

1ère partie : trouvez, en français et dans votre langue, le mot ou l'expression dont la définition vous est donnée :

Les candidats du niveau "initiation" doivent trouver **dix** mots ou expressions (en français et dans leur langue), les candidats du niveau "approfondissement" **quinze**, et les candidats du niveau "spécialisation" **vingt**.

Télécommunication ayant pour objet la reproduction à distance d'un document graphique sous la forme d'un autre document graphique semblable à l'original	
Technique de prospection, de vente et d'enquêtes commerciales fondée sur des appels téléphoniques en nombre et ciblés	
Ensemble des services bancaires accessibles immédiatement de chez soi, sans avoir à se rendre dans une agence bancaire	
Technique de groupe destinée à stimuler l'imagination des participants en vue de leur faire produire le maximum d'idées dans le minimum de temps	
Achat à distance utilisant les techniques de télécommunication ou de radiodiffusion	
Logiciel de création et de manipulation interactives de tableaux numériques visualisés	
Local où l'on prépare les petits déjeuners dans les hôtels ou les édifices abritant des collectivités	
Technique de gestion financière par laquelle un organisme spécialisé gère les comptes "clients" d'entreprises en acquérant leurs créances et en assurant le recouvrement pour son propre compte	
Conférence dans laquelle les interlocuteurs sont répartis dans deux lieux, ou plus, reliés entre eux par des moyens de télécommunication	
Paiement immédiat, quel que soit le moyen de paiement utilisé dès lors que ce moyen de paiement ne prévoit pas de délai	
Écrit par lequel un débiteur s'engage à payer, à une date déterminée, une certaine somme au bénéficiaire ou à son ordre	
Se dit du prix entendu pour des marchandises livrées à bord d'un navire tous frais, droits, taxes et risques à charge du vendeur jusqu'au moment où ces marchandises ont passé le bastingage	
Entreprise qui prépare des plats cuisinés ou des repas sur commande et en assure éventuellement l'organisation, la livraison et le service	
Phase initiale d'une campagne publicitaire se présentant sous forme d'une énigme destinée à inciter et à maintenir l'attention du public	
Document de synthèse qui récapitule à une date donnée les emplois et les origines des ressources d'une entreprise	
Moyens de paiement (billets de banque, chèques de voyage, dépôts bancaires...) libellés dans une monnaie étrangère	
Tolérance, par un banquier, d'un solde débiteur au compte courant de son client pour des raisons circonstancielles	
Utilisation du téléphone au service de la mercatique	
Ensemble des éléments mobiliers corporels ou incorporels mis en œuvre par un commerçant ou un industriel dans l'établissement qu'il exploite	
Somme de toutes les charges (d'achat, de production, de distribution...) relatives à un produit	

2ème partie : remplacez, dans le texte suivant, des expressions et mots en caractères gras par des équivalents de votre langue. Vous écrivez dans la marge de droite chaque expression ou mot retenu et son équivalent.

Les candidats du niveau "initiation" doivent donner **dix** équivalents, les candidats du niveau "approfondissement" **quinze**, et les candidats du niveau "spécialisation" **vingt**.

Raphaël, **directeur mercatique** d'une société spécialisée dans **l'esthétique industrielle**, avait rejoint son hôtel aussitôt après le **retrait des bagages** à l'aéroport.

Seul dans sa **chambre individuelle**, il **changeait de chaîne** devant son téléviseur. Sur une chaîne, un boxeur, **mis au tapis** par son adversaire, s'était relevé mais paraissait **sonné**. Sur une autre, des **joueurs de tennis** achevaient un **jeu décisif** entrecoupé de **messages publicitaires**. Sur une troisième, des joueurs de golf, **parrainés** par un fabricant de **vêtements de sport**, transportaient leurs **cannes** sur des **chariots**. Sur une quatrième, un **récitation** ennuyeux le décida à éteindre le poste.

Il essaya la radio. Un **présentateur de disques** débutant commentait maladroitement les œuvres des **chanteurs de charme** qu'il présentait entre deux **annonces** de magasins du **centre commercial** de la ville.

Raphaël descendit au restaurant de l'hôtel. Celui-ci était un **libre-service** en **libre circulation**. Les clients erraient avec leur plateau dans la **salle de service** et prenaient des mets sur des **présentoirs circulaires** où ils étaient disposés. Raphaël appréciait la **restauration rapide** parce qu'elle fait gagner du temps.

Lorsqu'il remonta dans sa chambre, on lui remit une **télécopie** concernant une **campagne de démarchage téléphonique** et de **publipostage** actuellement en cours. Raphaël programma son **radioréveil à affichage numérique**, hésitant un instant entre la radio et le **vibreur sonore**. Avant de s'endormir, il parcourut le **catalogue du plein-air** d'un **hypermarché**.

Le lendemain, il se rendit dans un **magasin d'exposition** pour choisir un **ordinateur portable**. Un vendeur lui proposa toute une panoplie de modèles : voulait-il un **ordinateur de table** pour mettre sur son bureau, un **portatif** pour travailler sur ses genoux dans les trains, un **bloc-notes informatique** pour prendre des notes n'importe où ? Et pourquoi pas une **ardoise électronique** sans clavier ? Ou un **ordinateur de poche** ?

Il hésitait et remit sa décision à plus tard. Il avait d'ailleurs rendez-vous avec un **cadre de direction** d'une entreprise **concurrente**. Il aimait les contacts **interentreprises**. Par ailleurs, cet homme avait fréquenté la même **école de commerce** que lui.

3ème partie : cherchez des mots nouveaux pour des concepts nouveaux. Proposez, dans chacun des cas suivants et en justifiant votre proposition, un mot, un sigle ou une expression pour désigner dans votre langue :

a) Le repli sur la maison des consommateurs. Ce repli tend à s'accroître, les consommateurs se comportant comme des animaux qui aménagent leur terrier pour y rester le plus possible. Les plats cuisinés, si possible exotiques, remplacent le restaurant. La télématique permet de faire ses achats, de gérer son compte bancaire, de chercher les informations dont on a besoin et même de travailler sans quitter son domicile. La télévision par satellite et par câble, bientôt interactive, apporte l'aventure, sans risques, à domicile. Le luxe consiste de plus en plus à bien équiper sa maison, grâce aux possibilités qu'offre la domotique, et de disposer de temps pour en profiter.

Réponse :

b) L'échange de périodes d'utilisation des résidences de vacances. Un "résident-vacancier" achète, à vie, une semaine par an de vacances dans une résidence, sur la Côte d'azur ou dans les Alpes par exemple : villa ou appartement entièrement équipé avec installations sportives (piscine, tennis...) et services divers (restaurant, bars, saunas...) à proximité. Il peut ensuite échanger cette semaine par l'intermédiaire d'un organisme international qui gère une bourse d'échange (avec catalogue annuel) et passer sa semaine de vacances n'importe où dans le monde...

Réponse :

c) Un nouveau métier dont la mission est d'aider les responsables d'entreprise à améliorer leur efficacité tout en développant leur potentiel, comme un entraîneur sportif agit avec des athlètes dont il veut faire des champions. Celui qui exerce ce métier prend en compte l'ensemble de la personnalité de celui qu'il forme et qu'il conseille, dans tous ses aspects professionnels et psychologiques. Il l'accompagne comme un copilote dans le travail effectué avec ses équipes de collaborateurs. Il leur donne confiance dans leur capacité à se surpasser et à réussir.

Réponse :

4ème partie : sachez entreprendre en français. Vous souhaitez exercer votre goût d'entreprendre et vous décrivez ici, en une dizaine de lignes, les points essentiels du projet qui vous tient le plus à cœur.